

出る杭は 伸ばす



nojima

業界内

成長率No.1の理由は？



- ① コンサルティングセールス
- ② チャンスは平等・評価は公正
- ③ 失敗を勧める

詳しくは中面へ

『出る杭』は伸ばす。

高い目標を掲げ、挑戦する人財を『出る杭』と呼んでいます。

人財育成業のノジマでは、社歴・年齢関係なく

挑戦できる風土で『出る杭』を伸ばします。

提案はすべて許可

新しいアイデアは即採用。
お客様に喜んでいただくために
スピードをもって実行。
あなたも「出る杭」となり
独創的なアイデアを
発信してください！

失敗を勧める

「出る杭」を伸ばすために
社員に失敗を勧めています。
挑戦をした上での失敗は大歓迎。
失敗から学び成長へ。
あなたも失敗を恐れず
挑戦してください！

全員経営理念

ノジマでは社員一人ひとりが
経営者視点で考え行動します。
個々が主体的に行動することで
会社全体の成長に繋がります。

人財育成業

利益を追い求めるのではなく、
人で差別化を目指すノジマは
人財育成に力を入れています。
社員一人ひとりの成長が
会社全体の成長に繋がります。

失敗を恐れず、果敢に挑戦する
『出る杭』をお待ちしています！

自分のキャリアは自分次第

企画販売コンサルタント

キャリアの第一ステップは店舗での接客販買
お客様に最適なお提案をする「コンサルティングセールス」で
「人を買っていただく」を目指します

あらゆる職種の基礎である「接客販買」
店舗での経験がその後のキャリアに活かされます

マネジメント

人を育成して組織を成長に導く仕事

リーダー 店長 エリア長 地区長

プロフェッショナル

感動接客を極める販買のプロ

エース
コンサルタント プロフェッショナル
コンサルタント

本部

会社全体を支える仕事

人財育成 物流 コールセンター 経理 採用 商品企画
販促企画 スポーツ事業 マーチャンダイザー システム 店舗開発 海外事業

本部のお仕事を
動画で紹介！



チャンスは平等・評価は公正

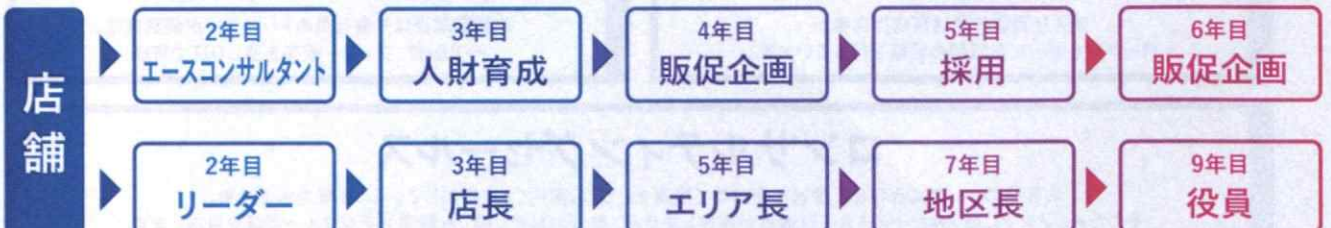
貢献序列

ノジマは年功序列ではなく、貢献・努力する社員を評価します。
社歴や年齢にかかわらず挑戦のチャンスは平等です。
その上で公正な評価を目指します。

360° 評価

上司からの一方的な評価だけでなく
自分の周り360°を受けられる人事効果制度を導入。
プロセス+実績の総合評価で個人の成長に。

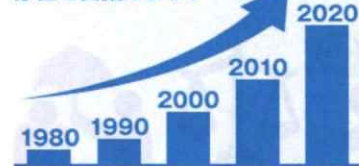
出る杭社員のキャリアアップ



グループ売上高
(2021年3月時点)

5,233億
2,700万円

業界内成長率は11年連続 NO.1!
挑戦を続け業界を引っ張る
存在を目指します。



女性の入社数
(同業界比較)

No.1

2021年5月
従業員
男女比



女性役職者
比率 15.7%

産育休復帰率

100%

産休・育休の取得は当たり前。
復帰を希望した社員は必ず復帰。
働くパパ・ママを応援する会社です。



業界初
不妊治療支援 60万円

平均年齢

31歳

社歴・年齢一切関係なく
風通しが良い社風です。

3年以内役職者数

約 220名

リーダー、店長、エリア長、
販売のプロなど役職は様々。
挑戦を続ける若手社員を応援します。

希望勤務地域

100%

勤務地は1都9県。
神奈川・東京・埼玉・千葉・茨城・山梨・
静岡・長野・新潟・愛知の国内267店舗



プライベートブランド

ELSONIC

2,500点以上



お客様の声を活かした
高品質・低価格を実現させた
商品展開を目指しています

海外拠点数(子会社)

「日本流」を取り入れ、他社に
真似できないサービスを
提供しています。

68店舗

シンガポール・マレーシア・
インドネシア・カンボジアの
海外4カ国の店舗を展開。
グローバルに事業展開しています。

ノジマグループ

11社

Nojima
ITX @nifty UB COURTS
MTC AXA CECILE
流通業以外にも、Web、通販、人材、
スポーツ等、グループの垣根を超えて
キャリアアップが可能です

今、ノジマにできること

「デジタル一番星」を掲げるノジマ。

そんな当社だからこそ、時代の変化に合わせて様々な取り組みを行ってきました。



ノジマはこれからも世の中の動きや社会情勢
お客様のニーズに合わせた挑戦を行っていきます。

最新情報はここから
**NEW GRADUATE
RECRUITMENT SITE**



ノジマパーソンへの道

■内定後の流れ



■入社後の流れ



担当制

内定後は採用担当が1名つき入社まで個別でフォローを行います。
就活からプライベートまで何でもご相談ください！

家電知識は不問！

入社段階で家電の知識はなくてOK！
知識が接客の全てではなく、「人」で買っていただくのがノジマ流。

育成環境の充実

新入社員研修では育成担当者が
ロープレを中心に実践型の研修を行っています。

トレーナー制度

店舗配属後は先輩社員のトレーナーが個別育成。
ベア販売、フォロー販売を通しOJTで育成。

コンサルティングセールス

お客様のニーズに合わせた最適な商品のご提案をして、お困りごとを解決していくのが私たちの仕事。
そのため、ノジマにはノルマやメーカー派遣員が存在しません。業界のおきて破りな戦略でデジタル一番星を目指します。